

CAI  
AC  
-2007

# Making It **YOUR BUSINESS**

## Inside:

SHARE THE EXPERIENCE OF  
**YOUNG BUSINESS OWNERS**  
IN ATLANTIC CANADA

INDEPENDENCE • ENERGY

INITIATIVE • FUTURE • DREAMS



Atlantic Canada  
Opportunities  
Agency

Agence de  
promotion économique  
du Canada atlantique

Canada

WORKING WITH YOUNG ENTREPRENEURS





## How many young Atlantic Canadians (aged 12-30) say they are likely to start their own businesses? Is it:

- a) 14 %
- b) 44 %
- c) 64 %



64%.  
(Source: Angus Reid -  
Reconnecting Government  
With Youth II)

When you consider over half-a-million Atlantic Canadians are "young", and that most new jobs in this region come from small business start-ups, it's not hard to see who will be driving the economy. It's young people with the desire and ability to create jobs for themselves and others. Young people like those profiled on these pages.

That is why, in 1990, ACOA implemented a strategy to ensure more young people are aware of entrepreneurship as a career option, as well as to make available the counselling and financial support they need to make their dreams a reality.

Today, entrepreneurship curriculum is offered in schools, customized counselling and financing are available to help young people start businesses, and information on how to start a business has never been more accessible.

The entrepreneurial spirit is alive and well in Atlantic Canada and ACOA and its partners will continue to work to ensure a bright future for the region and its young people.

**Atlantic Canada  
Opportunities Agency**  
Head Office  
644 Main Street  
P.O. Box 6051  
Moncton, New Brunswick  
E1C 9J8  
Toll Free: 1-800-561-7862  
Telephone: 506-851-2271  
Fax: 506-851-7403  
[www.acoa-apeco.gc.ca](http://www.acoa-apeco.gc.ca)

To order this brochure  
please request  
Catalogue No.: C89-4/61-2000  
ISBN: 0-662-64937-0



**Atlantic Canada  
Opportunities  
Agency**

**Agence de  
promotion économique  
du Canada atlantique**

**Canada**



# Making It YOUR BUSINESS

## A World of Opportunities

“There are some great advantages to being an entrepreneur, but there's a lot more to owning a business than meets the eye. You have to be on your toes all the time. I'm glad that I talked with people who could help me to understand the things I had to do to start a business.

Never be afraid to ask for help. There are many people and organizations out there who can help you out – and a lot of it is FREE! ”

### RICHARD WALTERS

Richard's Family Restaurant  
Port aux Basques, Newfoundland

*Richard Walters is one of thousands of young Atlantic Canadians following dreams to create their own businesses. Those profiled in this document faced many of the same challenges you might encounter in starting your own business. They took advantage of the many programs, agencies and expertise available to help young people start businesses in communities throughout Atlantic Canada.*

*Share the experiences of these successful young entrepreneurs and learn where to find information, advice, direction and financing – everything you need to take a good business idea and build a future.*

## Table of Contents

2



**SUZANNE BOURQUE**  
Academy of Classical Ballet

3



**JAKE MACKINNON**  
Roadrunner Rickshaw

4



**CONTESSA SCOTT**  
Scott Farms

5



**JOE OLIGER  
& MIKE SHEA**  
Digital Renaissance 2000

6



**Dino Karatzios  
& Phil Colton**  
Canos Consultants

7



**EVA NICHOLAS**  
Swift Hawk Distributors

8



**MYRA POOLE**  
Pye's 'n Things

9



**JAMI LYNN WARREN**  
JayLyne's Intimates

10



**LUC PLOURDE  
& HERMEL LECLERC**  
Oxygaz Itée

11



**KATE O'ROURKE**  
Q Continuum Internet Innovations

12



**NATASHA SQUIRES**  
Mosaics and Modern Furnishings

13



**MARLENE MULLIGAN  
& LORI MURPHY**  
uprintcoupons.com

14

**INFORMATION**



# Academy of Classical Ballet

SUZANNE BOURQUE

Moncton, New Brunswick

## Getting Started

- check out programs like the Student Venture Capital Program that offer financing for students trying to start a business
- you don't have to leave your home area to make it in business... look for opportunities on your own doorstep
- don't expect to pay yourself much of a salary in the early going
- you'll be very busy, so learn how to organize yourself; consider taking a course or reading a book on time management

"I never would have imagined that I'd be doing this in Moncton. I always thought I'd have to move to Montreal or New York – somewhere other than here!"

Suzanne Bourque was 16 years old when she decided to start her own business. She had been studying dance for many years and realized that if she wanted to pursue a career, she would have to leave home to find the proper training. Then an opportunity came along. "A woman came from Montreal to open a studio here in Moncton, then decided not to continue," she recalls. "She had an amazingly talented instructor – a professional dancer from Armenia – who could give me the level of training I wanted, plus he was interested in staying here. We sat down with my parents one night and planned a company."

Suzanne opened the Academy of Classical Ballet in 1996, with nine students and a small studio space leased from a family friend. The low monthly rent and a summer employment loan from the New Brunswick Student Venture Capital Program allowed her to use bank loans to invest in the stereo, mirrors and bars required to properly equip a dance studio.



In an effort to build the business, she checks out web sites of other dance studios to get a better idea of how they market themselves. She also visited established dance schools to see how they are managed, and sought advice from people in the field.

In 1998, Suzanne relocated her studio to a prime downtown location where she now has two dance studios and a costume/warm-up area. "I realize that I am very fortunate," she admits. "I live at home so I've never worried about paying rent or buying groceries. I just worry about how to balance running the business, doing homework, keeping up with my own dance lessons, and having a personal life."

"Many people warn me that starting a business when you're young forces you to grow up too fast," says Suzanne, "so I do try to

keep a social life. I was always very busy when I was young, so **I'm very good at organizing and managing my time effectively. This is very important for anyone starting a business.**"

After four years of operation, the company is now in a position where Suzanne can take another new step – drawing a salary. All of the revenues thus far have been invested in the business, to pay off loans and improve the studio. It has been one of many sacrifices she says were well worthwhile.

"I've learned so much from this experience that if it ended tomorrow, I wouldn't regret a thing. The experience has taught me so much. It has helped me to develop confidence, to know how to work with people and to learn about business. It has taught me that I can do anything that I really want in life." 🐾





## Getting Started

- make sure you study every conceivable aspect of the business (anything that could go wrong often does)
- make sure you understand the business potential, the revenues and expenses, the value of assets
- investigate all available sources of financing, especially those designed for students or young people which have better interest rates such as the Youth Entrepreneurial Skills (YES) Program
- pursue a type of business you know you will enjoy
- make use of the information and counselling you can get through places like Open for Business

## Roadrunner

# Rickshaw

JAKE MACKINNON

Halifax, Nova Scotia

Jake MacKinnon was fresh out of high school when he landed the ideal summer job. "It was perfect for me," he laughs. "Lots of fresh air, plenty of exercise, plus you're outside talking with people and having fun all day." In fact, it seemed like such a perfect job that he jumped at the chance to buy the business the following year. Jake MacKinnon. Age 19. Business Owner.

"I'd really never thought about owning a business," admits Jake. "Becoming an entrepreneur just sort of happened. I knew it was a great summer job with flexible hours and the potential for good income. When the owner decided to sell, I was the first one to make him an offer."

Not everyone will agree that running a rickshaw through the streets of downtown Halifax is the ideal summer job, but when you mix the right individuals, the right environment and the right customers, the results are rewarding. Business has been very good and there is a whole new market to tap since Jake bought the company – 85 cruise ships stopped in the port during the summer of 1999 and the industry forecasts increased traffic.

Inexperience might have added to the challenge but it hasn't hampered the excitement or his success. "I didn't have any idea how to start a business when I decided to make the offer," recalls Jake. "The previous owner told me how to go about renewing licenses and getting insurance,

and what to expect for revenues and expenses. Then I went to a bank and took out a regular business loan and learned the rest as I went along."

**Jake soon discovered that he could have saved money initially by using programs and resources available for student business owners** – like the Youth Entrepreneurial Skills Program (YES) loan he received in 1999. This allowed him to expand his fleet to eight rickshaws. Through a resource centre called Open for Business, Jake participated in a series of workshops, training sessions and mentoring designed to help young entrepreneurs succeed.

"This experience is fantastic," says Jake. "It's definitely helped me out in my Commerce courses at university and I've learned so

much about business." Purchasing the company has allowed him to develop many different business skills – things like hiring staff, managing contracts, building effective relationships with workers, growing a business, and increasing revenues.

"This has been an absolutely great job for me so far," he adds. "I plan to hold on to it for a while." Would he do it all again? "Oh, definitely. My mind is always searching for just the right idea for me. Entrepreneurship is great experience if you have the desire to try it... plus, I'll know a lot more about what's involved the next time!" 🐘





## Getting Started

- evaluate the business opportunity carefully
- speak with potential buyers, suppliers and people already in business
- seek advice and resources of ACOA and local economic development agencies and ask about loans such as ones offered by the ACOA Seed Capital ConneXion Program
- use the internet to research the industry and similar businesses

College in Truro. "I worked one summer buying and selling calves and I just loved the rush of buying and selling," she recalls.

**"The excitement of making a good buy, then turning a profit on the resale, is a high you just can't describe."**

The idea of being her own boss was a major motivation. "I thought it was the ideal solution with my visual impairment, because I don't have to worry about adjusting my lifestyle to work in someone else's environment."

Before starting up, she spoke at length with people working in the industry. She watched the fluctuations in market prices and realized that veal was one of the more stable markets to enter. She studied market trends to get a clear idea of seasonal changes in customer demand, then she started putting her plans into action.

"I went to different banks looking for help to start the business, but I wasn't very successful. Fortunately, I spent some time with someone at ACOA who helped me to work on my business plan and find different internet sites where I can get current research and scientific information on a regular basis." She also went to the PEI Ministry of Agriculture for advice and was referred to the Central Development Corporation. She learned about the ACOA

Seed Capital ConneXion Program where she received the financing she couldn't get through the banks.

This financing enabled her to build a barn and purchase some purebred Holstein cows. She launched Scott Farms in 1997. The business is not an easy one and is probably not a traditional choice for an entrepreneur these days. The hours are long and the work is never-ending, but Contessa believes that it brings her many rewards. She loves working with livestock, the lifestyle on a farm, and the thrill of making a good sale.

In the spirit of true entrepreneurship, Contessa is not content to concentrate too heavily on one thing. In addition to raising beef calves, she has milk cows to provide food for the calves and more than 100 laying hens. She recently started harvesting hay on nearby property and plans to try her luck growing potatoes for the early harvest market.

After four years in business, Contessa admits that she is still learning something every day. In fact, she is convinced that the learning process never stops. Suppliers may change, customers may change, new viruses appear, and genetic engineering brings new opportunities and issues. Just keeping up to date can be a full-time job. 🌱

"I always knew that I wanted to start a business of my own. I just didn't know what it might be." Contessa Scott always had the desire to be an entrepreneur and was certain that she would do something related to farming. It just took a while to work out a viable business idea.

She owned some cows while in high school and her interest in livestock took off while studying at the Nova Scotia Agricultural

# Scott Farms

CONTESSA SCOTT

Clyde River, Prince Edward Island



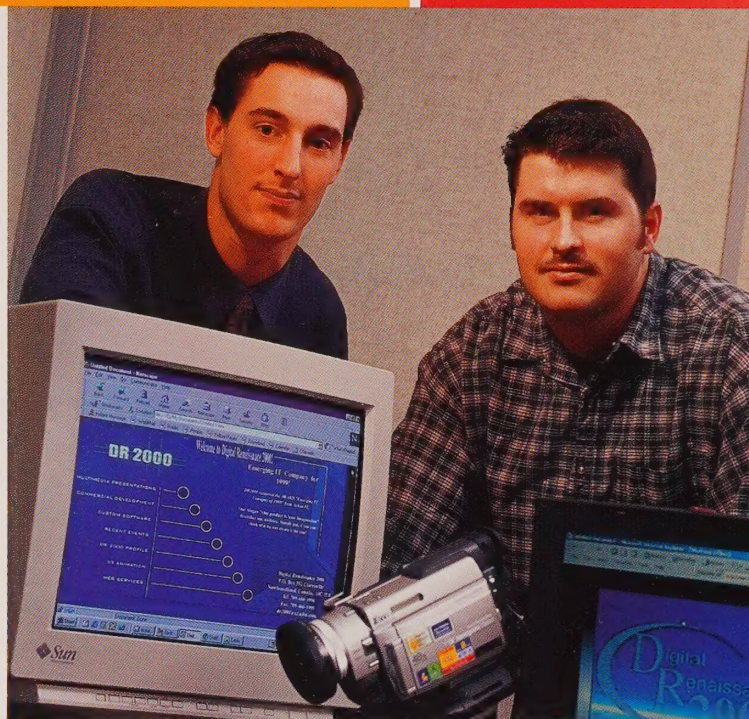
## Getting Started

- get business advice from your local Community Business Development Corporation
- investigate loans through the ACOA Seed Capital ConneXion Program
- look into the Self-Employment Benefits from Human Resources Development Canada
- find an educational program for the type of work you enjoy doing

# Digital Renaissance 2000

JOE OLIGER & MIKE SHEA

Clarenville, Newfoundland



What happens when your business grows faster than you ever imagined? It might seem like a dream come true, but rapid growth sometimes brings some significant challenges.

Mike Shea and Joe Oliger were confident there was a huge potential market for multimedia production with 3D computer animation services. They believed there were many opportunities in their home province and demand internationally seemed to be exploding. They just never thought their own business would take off so quickly.

They launched Digital Renaissance 2000 in June 1999, but spent much of the first few months developing a portfolio of work samples and their own web site [www.dr2000.nf.ca](http://www.dr2000.nf.ca). "A portfolio is critical in this business," explains Mike, "since

everything is visual and people want to see what you can produce before they're willing to buy." By early 2000, the company had eight employees.

Their plans were to start out small – doing projects like photo touch-ups and archiving, designing and hosting web sites, and producing CD-ROMs. "We're developing each area of the company as we go," adds Joe, "and we've found our niche in E-Commerce web site development, TV commercial development, custom software and CD-ROM development."

Public reaction to their first animated interactive CD-ROMs was so favourable that advertisers came looking for 3D-animated TV commercials. The combination of DR2000's state-of-the-art equipment and technical design skills resulted in this new avenue of business.

**Creating the company is a great accomplishment for both Mike and Joe, neither of whom wanted to spend years working for someone else.** They are also proud to be able to create some exciting new jobs in their home province. However, it has taken a lot of time and a lot of work.

They set to work on a business plan in early 1999. "We went to the CBDC and to Action IT – it promotes information technology in the Clarenville area," he continues. "They gave us some ideas on how the business should evolve. We received a Seed Capital ConneXion loan from ACOA and Self-Employment Benefits for Joe and I. It was a great help, especially starting out." According to Mike, getting additional funding was a bit of a challenge, because the industry is

new and local financial institutions didn't understand the significant set-up costs or the business potential.

The hardest part of the business now seems to be managing the demand. They don't want the company to grow too quickly, but they do want to satisfy customer needs. "It's a tough business to build," confides Mike. "3D animation takes a lot of expensive equipment, and finding qualified staff is a challenge because there aren't many people in the area with the skills we need. But it is a great learning experience. It's been very rewarding so far and we're only at about two per cent of where we'll be a year from now." 🐾



## Getting Started

- don't stop your research once the business is open; ongoing market research is critical to your success
- read as much as you can on your industry and business management
- concentrate on building (and maintaining) strong relationships with your customers, suppliers, employees, etc.
- be prepared to deal with cash flow problems
- source information from the internet
- talk to established business people
- take advantage of the training and financing available through programs like the ACOA Seed Capital ConneXion Program
- be patient

# CANOS CONSULTANTS

DINO KARATZIOS & PHIL COLTON

Bathurst, New Brunswick



Maybe it was genetic. Maybe it was good mentoring. Maybe it was simply a case of understanding what they want out of life. Something motivated Phil Colton and Dino Karatzios to follow the path of entrepreneurship.

There are certainly similarities in their backgrounds. Both have parents who are self-employed; both owned businesses previously; both share a desire to reap the benefits of their own hard work. When they met in Bathurst, both were managing their own technology consulting businesses.

"Whenever we got together socially, the conversation inevitably came around to business," recalls Phil. "We talked about new opportunities and how our businesses were going. Eventually we realized that our skills were complementary and that we could accomplish far more by merging our two companies than either of us would ever achieve alone."

They struck a partnership in 1998 when the two were in their early 20s; by that time, they were already business veterans. The new company, Canos Consultants, offers software programming, database design, technical support, and general business consulting (showing clients how to boost efficiency by making better use of available computer technology) to both medium-sized businesses and large industries.

In building Canos, they have done a considerable amount of research into developments in the industry, business management and customer needs. "We are both avid readers and very resourceful," says Dino. "If there is something we want to know, we can usually put our hands on it. We use the internet a lot and we've learned about different government agencies and programs designed to help you succeed in business."

They received a start-up loan from the ACOA Seed Capital ConneXion Program as well as a grant for training costs. This assistance enabled them to attend conferences and training sessions to improve their business and managerial skills.

**"When you're starting out, it's often hard to make ends meet. Cash flow is a problem whether you're starting out or expanding, so a loan like this is very important," explains Dino.**

One of the keys to their success thus far is their ability to get along well with people. "You have to work on building solid relationships with everyone," suggests Phil, "your customers, suppliers, bankers, advisors, employees and even partners." Both Phil and Dino have been very active in sports and credit the experience with helping to prepare them for business.

"Team sports, especially, can teach you a lot of valuable business lessons. It's all about working with others to achieve a common goal. You learn about goal setting, motivation, leadership and competition. Business is very competitive," he continues. "If you're the type of person who plays sports and doesn't bother to keep score, entrepreneurship is probably not for you. You've got to keep score in business, or you're not going to be in business very long." 🏈





## Getting Started

- get sample business plans and advice from the Atlantic Canada Opportunities Agency (ACOA) and the Canada Business Service Centre (CBSC)
- approach local economic development resources such as the Inrich Business Development Centre and seek

financing through the ACOA Seed Capital ConneXion Program

- check out assistance available to young Aboriginals from Ulnooweg and Aboriginal Business Canada (ABC)
- use the internet for research on your industry and starting a business
- prepare to work hard and enjoy it

# SWIFT HAWK DISTRIBUTORS

**EVA NICHOLAS**

Whycocomagh, Nova Scotia

You never know where you might find your inspiration. A few years ago, Eva Nicholas was walking through a grocery store in the United States when she stumbled upon an idea with great potential. "I turned down one aisle and all I saw was shelf after shelf of bottled water. At the time, it was something you never would have dreamed of here in Nova Scotia."

Her boyfriend suggested that bottled water was the wave of the future and that she should tap into the opportunity before someone beat her to it. Given that there weren't many jobs available in her community, Eva created her own and some others. The rest, as they say, is water under the bridge.

Swift Hawk Distributors opened in July 1999, selling bottled water and leasing water coolers to customers on the Whycocomagh

Reserve. "We had 25 customers and made deliveries in an old pick-up truck," laughs Eva, "but people were really understanding and we had great word-of-mouth promotion. By Christmas, we were up to 300 customers."

Between the time she came up with the idea and the day she started her business, Eva did a lot of research. "I went to the library and the internet and read everything I could," she says. "I never imagined there was so much to learn about water, and I never knew there was so much involved in running a business!"

**Eva believes that it is important to put a major effort into preparing a business plan. "It's really important to do much of the research yourself because it will be your business."**

Preparing the rough plan teaches you some important things you'll need to know to run your company. I still refer to my plan all the time."

While she had never prepared a full business plan before, Eva received sample plans from ACOA and her local CBSC, and guidance from the Inrich Business Development Centre. She also downloaded plans from the internet. "I called different offices and read everything I could get my hands on. I got statistics on the populations living in the local communities and contacted local bottlers and water cooler wholesalers to talk about supplies and pricing."

Eva received great support and advice from the Ulnooweg Program, Aboriginal Business Canada (ABC), and her local Band office. Ulnooweg provides

extensive accounting support, employee training allowances and start-up financing. This financing, and a grant from ABC, allowed her to purchase the initial stock required.

As revenues continue to grow, Eva hopes to expand her market to neighbouring reserves, then throughout Cape Breton and maybe into mainland Nova Scotia. "My business forecast said it would take me three years to grow to this point. Our performance has been so strong that the bank approved a second loan so that we could buy more stock to keep up with the demand – and a new delivery van." 🦅



# Pye's 'N THINGS

MYRA POOLE

St. Lewis, Labrador

## Getting Started

- get direction from your local Community Business Development Corporation (CBDC)
- learn from other entrepreneurs by joining networking organizations like the Newfoundland & Labrador Organization for Women Entrepreneurs (NLOWE)
- use info from CBSC to learn about loans and resources
- take advantage of financing opportunities such as the ACOA Seed Capital ConneXion Program
- invest solid effort into the development of a quality business plan



Opportunity doesn't always knock when it's convenient. Sometimes you have to jump when the timing is right.

Myra Poole knows that timing is a critical element in business. She had done quite a lot of research and planning for her business, Pye's 'N Things, but chose to launch the business sooner than she had intended.

"I originally planned to build a new bakery, but before we got that far, I was offered a great package deal on some industrial baking equipment," she explains. "It was a buy-now-or-else deal, and the price was right. So was the market." Myra leased available space and started the business in September 1999.

Early on, Myra identified that her community of St. Lewis did not have a bakery, nor did most of the nearby communities of coastal Labrador. A bakery seemed like an idea with strong potential so she started looking at the issues of how to get started.

Having worked previously with the Southeast Aurora Economic Development Corporation, Myra knew about many of the resources available to assist young entrepreneurs. "I knew the industry and how to approach starting a business," she recalls, "and I used the CBSC alot. They sent me a kit filled with information about places I could go to find specific information or funding." She also received great support and advice from colleagues in the Newfoundland & Labrador Organization for Women Entrepreneurs.

Living in a fairly isolated region brings some interesting challenges for a business, so Myra hired a consultant to help her develop a strong business plan. The plan identified the set-up costs for purchasing and shipping equipment and supplies by sea or air. It also addressed issues such as: how to select suppliers and retail partners; what type of products would be in demand; the quantity of baking supplies needed to last from September to June; estimated sales volumes; the potential loss of product due to delayed delivery in unpredictable winter weather; and packaging required for retail goods.

"It would have been less challenging to plan if there had been an existing bakery," says Myra, "because we had nothing to go on. We didn't know how much we'd sell or when we'd be busy. Our estimates were really close, though, and our second year will be much easier."

With a solid business plan in hand, Myra received an ACOA Seed Capital ConneXion loan through the Labrador Community Development Corporation which requires no payment or interest for up to one year. "It cost me much more than that to get going," she says, "but the loan made this business possible."

**Creating a business is a lot of work and Myra only recommends it to people who are totally committed to the idea of being self-employed.** "You have to give it your full attention. There are always decisions to be made and things to do, but you learn so much and it's such a great feeling of accomplishment." 🐾



## Getting Started

- apply for financial assistance from programs such as Self-Employment Benefits, the ACOA Seed Capital ConneXion Program and the Canadian Youth Business Foundation
- look into educational programs such as Holland College's New Enterprise Store
- seek advice, direction and research at the Canada Business Service Centre
- use an internet search engine to find specific information



# JayLyne's INTIMATES

JAMI LYNN WARREN

Summerside, Prince Edward Island

When it came to starting a business, all the pieces just seemed to fall into place for Jami Lynn Warren. "I was in university but wasn't finding it very rewarding, so I decided to take a year off. I found a job in retail and really enjoyed the business – especially the contact with customers. So when I was ready to go back to school, I decided to learn how to start my own business."

Jami Lynn's desire took her to Holland College which offers a one-year program called the New Enterprise Store. It is designed for people interested in learning how to become entrepreneurs. "We learned so much in the program," she says. "Things like developing a good business plan, marketing, accounting and customer service. And everything is confidential, so it's a great place to plan your own business."

One of the great advantages of the program is access to expertise. "The instructors teach you how to do proper research and are always willing to lend their support or give you a boost when your morale is low," explains Jami Lynn. "Plus, we had different speakers every week – entrepreneurs, bankers, previous graduates, and people who work for programs that help young entrepreneurs."

While she originally wanted to start a women's wear store, a close look at the local market showed another opportunity. Jami Lynn discovered that the only lingerie store in Summerside was closing out. She spoke with the owners about their experiences, then adapted her strategy to create a boutique offering selections of lingerie, swimwear, sleepwear and cosmetics.

Her training and initiative paid off in May 1998 when Jami Lynn received all the financing she applied for; funding from the Canadian Youth Business Foundation, the ACOA Seed Capital ConneXion Program and Self-Employment Benefits Program from Human Resources Development Canada. She opened JayLyne's Intimates two weeks later. "My plan included research on traffic counts and potential locations, so I knew exactly what I had to do and where I wanted to be once the financing came in," she recalls.

*"There are many programs available to help young people start out in business. You just don't know of them," advises Jami Lynn.* "Once you start looking for help, you'll find all kinds. The Canada Business Service Centres are absolutely full of information – it's unbelievable."

And the internet is great. You can just go to a search engine and type in key words and it will link you to sites with great information on starting a business."

Jami Lynn finds life as an entrepreneur very rewarding and recommends it highly. "I was 21 years old and I owned my own business. That's pretty amazing. I know some people worry about risk, but willingness to take a risk is a characteristic of a true entrepreneur – that's what makes it exciting. So, do your research. Do a good job planning. Once you have everything lined up, do what you really want to do." 🐾



# Oxygaz Itée

LUC PLOURDE & HERMEL LECLERC

Saint-Basile, New Brunswick

Armed with a degree in business administration, Luc Plourde set out to build a career but couldn't find a position that offered the challenges and rewards he wanted. While many of his friends were moving out of the area for similar reasons, Luc really wanted to stay. "I asked myself: If I can't succeed here, what makes me think I could succeed somewhere else?"

His partner Hermel Leclerc, who had been working for a welding company for five years, suggested that they create their own business. Luc had the expertise in business administration and Hermel the expertise in welding. The idea was appealing. "There are a lot of self-employed people in my family," says Luc, "and I always believed it would be more exciting to work for yourself than for somebody else." At the age of 23, Luc teamed up with Hermel to form Oxygaz, a company supplying welding materials and services in the Madawaska region of New Brunswick.

Luc went to the local Employment Insurance office to take advantage of a young entrepreneurs' program and then started on a business plan.

"In high school, I took part in a project with the North-West Industrial Commission where we prepared an actual business plan," he says. "I knew that a business plan was essential for obtaining financing. So we put a lot of effort into it."

He worked on the plan from October until January, then went out in search of assistance. "Our first stop was the Community Business Development Corporation (CBDC). They seemed to be impressed by the plan and I think that my degree and past experience stood me in good stead," says Luc. With some financial support provided by the CBDC, they went to a bank in search of start-up financing. A loan was secured in February and the company was on its way. "We found a location, then worked on finding suppliers," he continues, "and were open for business by April."

So far, everything has gone according to the business plan. "Our initial sales were a little higher than we expected," says Luc, "but profits were a bit lower. Competition here in the market forced us to keep our prices lower than we had planned."

The partners were able to hire an additional employee after the first year in business. "If we hadn't," laughs Luc, "we both would have burned out. This way we get to take alternate Saturdays off."

Luc has shared his experiences with many younger people exploring the possibility of entrepreneurship through his work as a volunteer with the local Junior Achievement program. "When I speak with groups of teenagers today, I try to make them understand that being an entrepreneur is a serious thing... it's an important part of life that you have to be totally committed to if you truly want to succeed." 📞

## Getting Started

- check out the resources available through the ACOA Seed Capital ConneXion Program
- draw on the experience and guidance of people at the CBDC for information on potential employment benefits, income supplements for hiring employees, and help with tangible projects like setting up an accounting system
- participate in entrepreneurial programs such as Junior Achievement – either as a student or as a counsellor







## Getting Started

- visit your local resource centre, such as Open for Business
- get advice on how to create a business to suit your needs and situation
- be prepared to tackle all the business responsibilities (like accounting)
- don't be afraid to try, especially if it's something you love doing

# Q Continuum Internet Innovations

KATE O'ROURKE

Windsor, Nova Scotia

You might say that Kate O'Rourke is one of those people destined to be an entrepreneur. Growing up, she was absolutely convinced it was something she'd never do. "My parents are business owners so I knew how much work is involved in running your own business and how it could easily take over your life," she recalls. "I didn't think it was the life for me." But when the opportunity came, Kate seized it.

So, what transformed her into a 22-year-old business owner? "It just happened," admits Kate. "I learned HTML programming during my first year at university and created my own web page and really enjoyed doing it. So I did one for my parents' company... and a few more after that. Then it reached a turning point; if I wanted to

continue – and get paid – I had to start my own business."

Kate stopped by the Enterprise Centre in Windsor and met with staff at the local Open for Business office. **"The counsellors there are fabulous," she says. "They showed me that you can establish a business as a part-time venture without having it control your entire life.** I never would have done it otherwise. They helped me to work it out in a way that it was viable to me so that I can do what I enjoy and make a little money at it."

"We're so lucky to have the Enterprise Centre here in Windsor," adds Kate. "They have so much experience and access to so much information that can

help you get your business off the ground."

Kate's business, Q Continuum Internet Innovations, specializes in web site design for small and medium-sized companies. "It's a great business because I can work at it from anywhere at any time. I'm a full-time student so it gives me a lot of flexibility." As a part-time and home-based business, she didn't need extensive start-up financing – just enough to invest in some new equipment.

Her clients come primarily through word-of-mouth promotion from her previous clients, business contacts and people who see her work while surfing the net. One of her major projects is the Windsor in Action site [www.windsor-ns.com](http://www.windsor-ns.com),

an extensive listing of events scheduled in the community which she developed and manages. She is working with the regional health board to add a central directory of all the available health care resources in the area in a continuing effort to make the site as useful as possible.

Kate has definitely enjoyed the entrepreneurship experience so far and says she plans to continue the business for the foreseeable future. She would even consider doing it all over again on a full-time basis. "If the right project came along!" she laughs. "Doing it on a full-time basis is a huge financial investment, so I'd definitely do more extensive market research and a formal business plan, and more preparation." 🍀



## Getting Started

- call the Youth Ventures Program to discuss your ideas or your desire to be an entrepreneur
- take on something you're passionate about and enjoy doing
- take advantage of business and entrepreneurship courses taught in your school
- talk with people about the different types of loan programs available for students and young people



"I always wanted to own my own business one day. I just never thought I'd start when I was 17!"

Imagine being lucky enough to find a job doing the very thing you enjoy most. Now imagine that the company you work for belongs to you. For Natasha Squires, everything seemed destined to happen. "I was flipping through the paper one day looking for a summer job and saw an ad for the Youth Ventures Program. I didn't even know what it was, but the next day I was in their office starting work on a business plan."

The Youth Ventures Program in St. John's is sponsored by the local YMCA-YWCA. It is a resource centre designed to help young people develop workable business ideas and to encourage entrepreneurship. Natasha's idea

was to expand her hobby of making mosaic designs on furniture and accessories. The Youth Ventures counsellors were excited about the potential and encouraged her to take her hobby to a new level.

"I saw a picture in a gardening magazine of a table with a mosaic top," she explains. "I'd never seen anything like it before and thought it was neat, so I tried it." One project led to another... then another. She even approached a friend skilled in woodworking to make some custom furniture she could decorate. Soon, mosaic artwork filled the house and people started to show an interest.

**"I remember my friend and I talking about how cool it would be if it was a real business," she adds. "Then it happened!"**

Developing the business plan took her a couple of weeks. She had to do market research to determine how much money people in the area spend on furniture and art, then outline what the business is, what labour skills are required, the materials and equipment needed, and her pricing formula. When the plan was finished she applied for, and received, a loan through the Business Development Bank.

"If you have an idea you're passionate about and you enjoy doing it," she advises, "take the idea as far as you can. It's a great experience. If I wasn't making money, I'd still be happy doing this."

"Of course, I like doing the mosaics, but I've found that I really enjoy the business side of things – preparing the estimates, watching the financing and taxes, and doing the promotion," says Natasha. "I have a company logo and business cards and a brochure. I love doing the interviews and telling people about the company."

In addition to establishing and running the company, Natasha is building practical skills in a Business Enterprise course in high school. She believes the entire experience of learning about business is one that shouldn't be missed. "I knew it would be good for me whether I succeeded or not," she says. "I wouldn't hesitate to do it all again in the future!" 🐾

# Mosaics and Modern Furnishings

**NATASHA SQUIRES**

St. Phillip's, Newfoundland



## Getting Started

- get advice from your local Canada Business Service Centre (CBSC), the Business Development Bank of Canada (BDC), PEI Business Development and ACOA
- look to Statistics Canada and other research organizations for demographic research
- don't be afraid to conduct your own survey
- select business partners carefully; great friends don't always make great partners



# uprint COUPONS.COM

MARLENE MULLIGAN & LORI MURPHY

Charlottetown, Prince Edward Island

The dream of being entrepreneurs brought Lori Murphy and Marlene Mulligan home to PEI. Both had full-time jobs in Halifax but wanted the challenge and fulfillment of creating their own businesses.

"I came up with this idea and thought it would be a perfect company to start in PEI," says Lori. "I worked for months on the business plan and had a lot of advice and input from the CBSC, the Business Development Bank, PEI Business Development and ACOA. But, I realized I couldn't swing it on my own."

Enter Marlene Mulligan. The two had met previously and shared an interest in entrepreneurship. When Lori heard that Marlene was interested in moving back to PEI, she knew there was partnership potential. They met to talk


about the business and recognized that their skills and personalities were a great match. "We both brought different strengths and backgrounds," says Marlene, "and we have many of the same goals. That's critical when you're forming a partnership. You have to find someone who believes in your idea and looks at things in the same way."

With the partnership in place, the two set out to launch **uprintcoupons.com**, an on-line coupon company exclusive to PEI businesses. Consumers simply log-on, select an area of the province, choose a type of business, then browse through the ads. They may download and print any coupons of interest. Revenue comes from businesses paying an advertising fee to appear on the site.

Lori and Marlene went to Statistics Canada to learn more about who uses coupons, what type of businesses advertise, what volume of redemption to expect, and trends in seasonal coupon redemption. They found, however, that the research available wasn't specific to their market. Marlene took out her phone book and randomly selected 100 PEI businesses to find out whether they used, or would consider using, promotional coupons. Lori conducted a brief survey of patrons in the local farmers' market to figure out exactly who would use the internet to find promotional discount coupons.

This new information allowed them to direct their sales and promotional efforts more effectively and the response from advertisers has been tremendous from the beginning. "They are

eager to try the internet as a new advertising vehicle," says Marlene. "It's a low cost means of advertising so it's an exciting opportunity for businesses with very little advertising money." "We're creating a fun site," adds Lori. "It's linked to the Tourism PEI site and will be promoted in traditional media so advertisers are guaranteed exposure."

**"Starting a business is an eye-opening experience," sums up Marlene. "You can't expect a steady income or 9-to-5 hours, but we know that we'll eventually get where we want to be."** Lori is quick to agree: "If you're willing to accept the challenges and the ups and downs, your future as an entrepreneur will be rewarding." 



# Information

## General Help

### Canada Business Service Centre

If you are looking for information on how to get started in business, this is the first place you should call. The Information Officers can help to locate research material and information on the latest assistance programs as well as sources of advice and financing for young entrepreneurs.  
1-800-668-1010 or [www.cbssc.org](http://www.cbssc.org)

### Open For Business (NS)

Available in various locations in Nova Scotia. Provides advice, workshops and seminars to help you take that "next step".  
(902) 424-3707 or [www.ofbnetwork.com](http://www.ofbnetwork.com)

## Student Programs

### Youth Entrepreneurial Skills Program (NS)

This program offers advice, training and financing up to \$5,000 to students interested in starting a business between school terms. Contact NS Dept. of Economic Development  
1-800-565-2009

### Student Venture Capital Program (NB)

This program offers interest-free loans up to \$3,000 to students who wish to create a summer business. You must be 16 years of age or older and plan to return to school full time in the fall. Contact NB Department of Training and Employment Development  
(506) 444-5867

### Student Business Loan Program (NF)

If you are a student 15 years of age or older and will return to school full time during the next academic year, you may be eligible to receive a loan of up to \$3,000 to start a summer business. Contact Business Development Bank of Canada at  
1-888-463-6232 or [www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)

### Entrepreneur Loan Program (PEI)

If you are a student and plan to return to school in the fall, you may be eligible for a business loan of up to \$3,000. Contact Prince Edward Island Business Development at  
(902) 894-0335

### Youth Ventures Program (NF)

This program provides advice and guidance to students on how to start and run a business during the summer break period. For more info, call the Canada Business Service Centre at  
1-800-668-1010

## Financing

### ACOA Seed Capital Connection Program

This program offers loans of up to \$15,000 for business start-up or expansion, and covers up to \$2,500 for business counselling and training costs. Applicants must be between 18 and 29 years of age.  
1-800-668-1010

### Canadian Youth Business Foundation

Applicants for this program must be between 18 and 29 years of age. Loans of up to \$15,000 are available in addition to mentoring.  
NS (902) 429-2923  
NB (506) 858-9550  
PEI (902) 894-7232  
NF (709) 739-9933 or  
[www.youthbusiness.com](http://www.youthbusiness.com)

### Ulnuway (NS, NB, PEI)

This program gives status Indians aged 18 to 35 a chance to explore entrepreneurship as a career option. Advice and guidance is available as well as loans of up to \$5,000.  
1-888-766-2376 or  
[www.ulnuway.ca](http://www.ulnuway.ca)

### Aboriginal Business Canada Youth Program

If you are between 18 and 29 years of age and are Canadian status or non-status Indian, Inuit or Metis, you may obtain up to 60% of your financing needs through this program.  
(902) 426-2010  
or [www.abc.gc.ca](http://www.abc.gc.ca)

### Young Entrepreneur Financing Program

Eligible applicants can obtain loans of up to \$25,000 for business start-ups as well as 50 hours of customized counselling. You must be between 18 and 34 years of age. Contact the Business Development Bank of Canada at  
1-888-463-6232  
or [www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)

## Other Resources

### Young Entrepreneurs Association (YEA)

YEA is an organization that provides young entrepreneurs (18 to 35 years of age) to get together on a regular basis to talk about what's on their minds, share ideas and generally help each other.  
1-888-639-3222 or [www.yea.ca](http://www.yea.ca)

### Association of Collegiate Entrepreneurs

ACE provides post-secondary students interested in business ownership with valuable networking opportunities and advice from peers. You do not have to own a business to be a member.  
1-800-766-5169 or  
[www.acec.mcgill.ca](http://www.acec.mcgill.ca)

### Newfoundland and Labrador Organization for Women Entrepreneurs (NLOWE)

NLOWE is a not-for-profit organization which provides business support services to women business owners including training sessions, networking events, and financial programs. Contact (709) 754-5555 or  
[www.nlowe.org](http://www.nlowe.org)

### Self-Employment Benefits Program

Offered by Human Resources and Development Canada, this program enables you to continue to receive EI benefits while taking training related to the start-up of a business. Call the Canada Business Service Centre for more information at 1-800-668-1010

### Junior Achievement

Junior Achievement is a non-profit organization providing students in grades 5 through 12 with hands-on training in the operation of a business.  
1-800-265-0699 or [www.jacan.org](http://www.jacan.org)

### Community Access Program Facilities

These are located in many communities and offer computers with on-line access for public use. For the access centre nearest you call Industry Canada 1-800-268-6608



1-800-955-5889  
www.cbsc.gc.ca

Canada Business  
Service Centre



Centre de services  
aux entreprises Canada

Canada



# Information

## General Help

### Canada Business Service Centre

If you are looking for information on how to get started in business, this is the first place you should call. The Information Officers can help to locate research material and information on the latest assistance programs as well as sources of advice and financing for young entrepreneurs.  
1-800-668-1010 or [www.cbssc.org](http://www.cbssc.org)

### Open For Business (NS)

Available in various locations in Nova Scotia. Provides advice, workshops and seminars to help you take that "next step".  
(902) 424-3707 or [www.ofbnetwork.com](http://www.ofbnetwork.com)

## Student Programs

### Youth Entrepreneurial Skills Program (NS)

This program offers advice, training and financing up to \$5,000 to students interested in starting a business between school terms. Contact NS Dept. of Economic Development  
1-800-565-2009

### Student Business Loan Program (NF)

If you are a student 15 years of age or older and will return to school full time during the next academic year, you may be eligible to receive a loan of up to \$3,000 to start a summer business. Contact Business Development Bank of Canada at  
1-888-463-6232 or [www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)

### Youth Ventures Program (NF)

This program provides advice and guidance to students on how to start and run a business during the summer break period. For more info, call the Canada Business Service Centre at  
1-800-668-1010

### Entrepreneur Loan Program (PEI)

If you are a student and plan to return to school in the fall, you may be eligible for a business loan of up to \$3,000. Contact Prince Edward Island Business Development at  
(902) 894-0335

## Financing

### ACOA Seed Capital Connection Program

This program offers loans of up to \$15,000 for business start-up or expansion, and covers up to \$2,000 for business counselling and training costs. Applicants must be between 18 and 29 years of age.  
1-800-668-1010

### Canadian Youth Business Foundation

Applicants for this program must be between 18 and 29 years of age. Loans of up to \$15,000 are available in addition to mentoring.  
NS (902) 429-2923  
NB (506) 858-9550  
PEI (902) 894-7232  
NF (709) 739-9933 or  
[www.youthbusiness.com](http://www.youthbusiness.com)

### Uluwoog (NS, NB, PEI)

This program gives status Indians aged 18 to 35 a chance to explore entrepreneurship as a career option. Advice and guidance is available as well as loans of up to \$5,000.  
1-888-766-2376 or  
[www.uluwoog.ca](http://www.uluwoog.ca)

### Aboriginal Business Canada Youth Program

If you are between 18 and 29 years of age and are Canadian status or non-status Indian, Inuit or Metis, you may obtain up to 60% of your financing needs through this program.  
(902) 426-2018  
or [www.abc.gc.ca](http://www.abc.gc.ca)

### Young Entrepreneur Financing Program

Eligible applicants can obtain loans of up to \$25,000 for business start-ups as well as 50 hours of customized counselling be between 18 and 34 years of age. Contact the Business Development Bank of Canada at  
1-888-463-6232  
or [www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)

### Association of Collegiate Entrepreneurs

ACE provides post-secondary students interested in business ownership with valuable

### Self-Employment Benefits Program

Offered by Human Resources and Development Canada, this program enables you to continue to receive EI

## Other Resources

### Young Entrepreneurs Association (YEA)

YEA is an organization of young entrepreneurs (18 years of age) to get together on a regular basis to talk about their minds, share ideas and generally help each other.  
1-888-639-3222 or [www.yea.ca](http://www.yea.ca)



BUSINESS ANSWERS  
SOLUTIONS D'AFFAIRES

1-800-668-1010  
[www.cbsc.org](http://www.cbsc.org)



Canada Business  
Service Centre  
Centre de services  
aux entreprises Canada

Canada



# Information

## General Help

### Canada Business Service Centre

If you are looking for information on how to get started in business, this is the first place you should call. The Information Officers can help to locate research material and information on the latest assistance programs as well as sources of advice and financing for young entrepreneurs.  
1-800-668-1010 or [www.cbcc.org](http://www.cbcc.org)

### Open For Business (NS)

Available in various locations in Nova Scotia. Provides advice, workshops and seminars to help you take that "next step".  
(902) 424-3707 or [www.ofbnetwork.com](http://www.ofbnetwork.com)

## Student Programs

### Youth Entrepreneurial Skills Program (NS)

This program offers advice, training and financing up to \$5,000 to students interested in starting a business between school terms. Contact NS Dept. of Economic Development  
1-800-565-2009

### Student Venture Capital Program (NB)

This program offers interest-free loans up to \$3,000 to students who wish to create a summer business. You must be 16 years of age or older and plan to return to school full time in the fall. Contact NB Department of Training and Employment Development  
(506) 444-5867

### Student Business Loan Program (NF)

If you are a student 15 years of age or older and will return to school full time during the next academic year, you may be eligible to receive a loan of up to \$3,000 to start a summer business. Contact Business Development Bank of Canada at  
1-888-463-6232 or [www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)

### Entrepreneur Loan Program (PEI)

If you are a student and plan to return to school in the fall, you may be eligible for a business loan of up to \$3,000. Contact Prince Edward Island Business Development at  
(902) 894-0335

### Youth Ventures Program (NF)

This program provides advice and guidance to students on how to start and run a business during the summer break period. For more info, call the Canada Business Service Centre at  
1-888-463-6232

## Financing

### ACOA Seed Capital

### Connection Program

This program offers loans of up to \$15,000 for business start-up or expansion, and covers up to \$2,000 for business counselling and training costs. Applicants must be between 18 and 29 years of age.  
1-800-668-1010

### Canadian Youth

### Business Foundation

Applicants for this program must be between 18 and 29 years of age. Loans of up to \$15,000 are available in addition to mentoring.  
NS (902) 429-2923  
NB (506) 858-9550  
PEI (902) 894-7232  
NF (709) 739-9933 or  
[www.youthbusiness.com](http://www.youthbusiness.com)

### Ulnooweg

(NS, NB, PEI)

This program gives status Indians aged 18 to 35 a chance to explore entrepreneurship as a career option. Advice and guidance is available as well as loans of up to \$5,000.  
1-888-766-2376 or  
[www.ulnooweg.ca](http://www.ulnooweg.ca)

### Aboriginal Business

### Canada Youth Program

If you are between 18 and 29 years of age and are Canadian status or non-status Indian, Inuit or Metis, you may obtain up to 60% of your financing needs through this program.  
(902) 426-2018  
or [www.abc9c.ca](http://www.abc9c.ca)

### Young Entrepreneur Financing Program

Eligible applicants can loans of up to \$25,000 start-ups as well as 50 customized counselling be between 18 and 34. Contact the Business Bank of Canada at  
1-888-463-6232  
or [www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)

## Other Resources

### Young Entrepreneur Association (YEA)

YEA is an organization young entrepreneurs (18 years of age) to get on regular basis to talk about their minds, share their experiences and generally help each other.  
1-888-639-3222 or [www.yea.ca](http://www.yea.ca)



### Centre de services aux entreprises du Canada

Si vous êtes à la recherche de renseignements sur la manière de lancer votre entreprise, voilà votre première source d'information. Les agents d'information peuvent vous aider à trouver du matériel et des renseignements sur les derniers programmes d'aide ainsi que des sources de conseils et de financement destinées aux jeunes entrepreneurs. 1 800 668-1010 ou [www.rcsec.org](http://www.rcsec.org)

### Open For Business (N.-É.)

Présents dans plusieurs régions de la Nouvelle-Écosse, les centres Open For Business offrent des conseils, des ateliers et des séminaires pour vous aider à parfaire vos compétences comme entrepreneur. (902) 424-3707 ou [www.ofbnetwork.com](http://www.ofbnetwork.com)

## Financement

### Programme Capital d'appoint Connexion Jeunes

#### Entrepreneurs de l'APÉCA

Ce programme accorde des prêts allant jusqu'à 15 000 \$ pour la création ou l'expansion d'une entreprise et peut couvrir des frais jusqu'à concurrence de 2000 \$ pour le conseil d'affaires et la formation. Les requérants doivent être âgés de 18 à 29 ans. 1 800 668-1010

### Fondation canadienne des jeunes entrepreneurs

Pour ce programme, les demandeurs doivent être âgés de 18 à 29 ans. Des prêts d'un montant maximal de 15 000 \$ sont offerts ainsi que des services de mentorat.

N.-É. (902) 429-2523  
N.-B. (506) 858-9550  
I.-P.-É. (902) 884-7232  
T.-N. (709) 739-9933 ou  
[www.youthbusiness.com](http://www.youthbusiness.com)

### Ulnooweg (N.-É., N.-B., I.-P.-É.)

Ce programme offre aux jeunes Indiens inscrits et âgés de 18 à 35 ans l'occasion d'explorer l'entrepreneuriat comme choix de carrière. Ils peuvent obtenir des conseils et des services d'orientation, et des prêts d'un maximum de 5000 \$. 1 888 766-2376 ou [www.ulnooweg.ca](http://www.ulnooweg.ca)

### Programme entreprise autochtone Canada pour les jeunes

Si vous avez entre 18 à 29 ans, avez ou non le statut d'Indien, d'Inuit ou de Métis inscrit, vous pouvez obtenir jusqu'à 60 % du financement nécessaire par l'entremise de ce programme. (902) 426-2018 ou [www.abc.gc.ca](http://www.abc.gc.ca)

## Programmes pour étudiants

### Programme de compétences des jeunes en entrepreneuriat (N.-É.)

Ce programme offre de la formation, du counseling et du financement jusqu'à concurrence de 5000 \$ aux étudiants qui veulent devenir entrepreneurs entre les trimestres. Information : Ministère du Développement économique de la Nouvelle-Écosse 1 800 565-2009

### Programme Capital d'appoint prise pour étudiants (N.-B.)

Ce programme offre des prêts sans intérêt d'un montant maximum de 3000 \$ aux étudiants qui veulent créer une entreprise d'été. Il faut être âgé de 16 ans et plus et envisager de retourner aux études à temps plein à l'automne. Information : Ministère de la formation et du développement de l'emploi du N.-B. (506) 444-5867

### Programme prêts aux étudiants entrepreneurs (T.-N.)

Les étudiants âgés de 15 ans et plus qui poursuivront leurs études à temps plein durant la prochaine année scolaire peuvent être admissibles à un prêt d'une valeur maximum de 3000 \$ pour lancer une entreprise d'été. Information : Banque de développement économique du Canada 1 888 463-6232 ou [www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)

### Programme de prêts aux entrepreneurs (I.-P.-É.)

Si vous êtes étudiant et envisager de poursuivre vos études à l'automne, vous pouvez être admissible à un prêt d'une valeur maximum de 3000 \$. Information : Expansion des affaires de l'Île-du-Prince-Édouard (902) 894-0335

### Programme jeunes entrepreneurs (T.-N.)

Ce programme permet aux étudiants d'obtenir du counseling et de l'orientation sur la manière de lancer et de mener une entreprise d'été. Information : Centre de services aux entreprises du Canada 1 800 668-1010

### Association canadienne de l'entrepreneuriat

L'ACE répond aux besoins des élèves du postsecondaire qui veulent être entrepreneurs. Elle offre d'excellentes occasions de maillage qui permettent aux membres d'échanger et de s'entraider. Il n'est pas nécessaire d'être propriétaire d'entreprise pour devenir membre. 1 800 766-8169 ou [www.acecanada.ca](http://www.acecanada.ca)

### Nowfoundland and Labrador Organization for Women Entrepreneurs (NOWWE)

NLOWE, un organisme sans but non lucratif, procure aux femmes entrepreneurs des services de soutien à l'entreprise, y compris de la formation, des occasions de réseautage et des programmes financiers. Information : (709) 754-5555 [www.nlowe.org](http://www.nlowe.org)

### Programme d'aide aux travailleurs indépendants

Ce programme de Développement des ressources humaines Canada permet de continuer à recevoir des prestations d'assurance-emploi pendant la formation en démarrage d'entreprise. Information : Centre de services aux entreprises du Canada 1 800 668-1010

### Jeunes entrepreneurs

Jeunes entreprises est un organisme sans but lucratif qui donne aux élèves de la 5<sup>e</sup> à la 12<sup>e</sup> année de la formation pratique dans l'exploitation d'une entreprise. 1 800 265-0699 ou [www.jacan.org](http://www.jacan.org)

### Programme d'accès communautaire

Des centres d'accès communautaire se trouvent dans de nombreuses localités du Canada. Le public peut y utiliser des ordinateurs branchés sur Internet. Pour savoir où se trouve le centre le plus proche, appeler Industrie Canada au 1 800 268-6608

## Autres ressources

### Association des jeunes entrepreneurs (YEA)

YEA est un organisme qui permet aux jeunes entrepreneurs (18 – 35 ans) de se rencontrer régulièrement pour exprimer ce qu'ils pensent, échanger des idées et de s'entraider pour mieux réussir. 1 888 639-3222 ou [www.yea.ca](http://www.yea.ca)



## Pour commencer

- demandez des conseils à votre Centre de services aux entreprises du Canada, à la Banque de développement économique (BDC), à l'APECa et à l'APECa
- allez voir Statistique Canada et les autres organisations qui font des recherches démographiques
- n'ayez pas peur de faire votre propre sondage
- choisissez bien vos associés; les bons amis ne font pas nécessairement de bons partenaires



# coupons.com

MARLENE MULLIGAN et LORI MURPHY

Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard)

Lori Murphy et Marlene Mulligan rêvaient de devenir entrepreneures. C'est ce qui les a ramenées à l'Île-du-Prince-Édouard. Elles travaillaient toutes deux à temps plein à Halifax, mais cherchaient la stimulation et le sentiment d'accomplissement qu'apporte la création d'une entreprise.

«J'ai eu une idée et j'ai pensé que ce serait parfait comme entreprise à l'Île, raconte Lori. Pendant des mois, j'ai travaillé à un plan d'affaires, j'ai reçu un tas de conseils et de suggestions du Centre de services aux entreprises du Canada, de la Banque de développement du Canada, de l'Expansion des affaires de l'APECa. Par contre, j'ai réalisé que je n'y arriverais pas seule.»

S'étaient déjà rencontrées et avaient discuté d'entrepreneuriat. Quand Lori a appris que Marlene pensait à retourner à l'Île, elle y a vu une possibilité d'association. Elles ont discuté de l'idée de Lori et se sont aperçues que leurs compétences et leur personnalité se complétaient. «On avait des forces et des expériences différentes, mais des objectifs communs, explique Marlene. C'est très important quand on s'associe. Il faut trouver quelqu'un qui croit en l'idée et qui partage la même vision.»

Une fois l'association conclue, elles ont fondé [uprintcoupons.com](http://uprintcoupons.com), une entreprise en ligne qui offre des coupons-rabais exclusifs pour les entreprises de l'Île-du-Prince-Édouard. Les clients n'ont qu'à accéder au site, à choisir une région de la province et un type d'entreprises et à fureter dans les annonces. Ils peuvent télécharger

et imprimer n'importe quel coupons-rabais. Les revenus provenant de la publicité vendue aux entreprises qui s'affichent sur le site. Lori et Marlene sont allées à Statistique Canada pour savoir qui utilise les coupons-rabais, quel genre d'entreprises a besoin de publicité, à quel montant de remboursement s'attendent et quelles tendances se profilent dans les rabais selon les saisons. Elles ont cependant constaté que les données ne correspondaient pas tellement à leur marché. Marlene a alors appelé au hasard une centaine d'entreprises de l'Île pour savoir si elles avaient déjà utilisé ou utiliseraient des coupons-rabais promotionnels. Lori, quant à elle, a sondé l'opinion des clients du marché de la production agricole de la région pour savoir exactement qui se servirait

d'internet pour trouver des coupons-rabais. Cette information leur a permis de mieux orienter leurs ventes et leurs efforts de marketing. Les annonceurs ont bien réagi dès le début. «Ils aiment bien l'idée d'internet comme support publicitaire, dit Marlene. Comme c'est peu coûteux, les entreprises qui ont un petit budget publicitaire sont enchantées.» Lori ajoute : «C'est un site amusant! Il est relié à celui de Tourisme ÎPE et on l'annoncera dans les médias traditionnels pour garantir aux annonceurs une bonne couverture.»

**«Créer une entreprise ouvre les yeux, ajoute Marlene. On ne peut pas s'attendre à un revenu fixe ni à du 9 à 5, mais on sait qu'on atteindra le but qu'on s'est fixé.»** Lori acquiesce : «Quand un entrepreneur est prêt à faire face aux difficultés, aux hauts et aux bas de la vie des affaires, tôt ou tard il réussira.»



# Mosaics and Modern Furnishings

## NATASHA SQUIRES

St. Phillips (Terre-Neuve)

Elle a mis quelques semaines à réaliser son plan d'affaires. Il lui fallait faire une étude de marché pour déterminer le montant que les gens de la région étaient prêts à payer pour des meubles et des objets d'art. Elle a ensuite établi le portrait de l'entreprise, y compris les compétences requises, les matériaux et l'équipement nécessaires, et sa méthode pour établir les prix. Une fois le plan terminé, elle a demandé un prêt à la Banque de développement du Canada et l'a obtenu.

**«Si vous avez un passe-temps qui vous passionne, suggérez-le, mettez-le à profit.»** C'est une expérience formidable. Même si je ne faisais pas d'argent, je serais heureuse de faire ce travail.

«Bien sûr, j'aime produire des mosaïques, mais j'ai aussi compris que le côté affaires me passionnait : établir les prix, gérer les finances et les taxes et faire de la promotion. J'ai un logo, des cartes d'affaires et un dépliant. J'adore rencontrer les gens et leur parler de l'entreprise. C'est ça, le marketing.»

«J'ai toujours voulu avoir mon entreprise un jour, mais je ne pensais pas que ce serait à 17 ans!» Imaginez que la chance est de votre côté et que vous dénchiez un emploi dans le domaine que vous aimez le mieux. Imaginez maintenant que l'entreprise pour laquelle vous travaillez vous appartient. Pour Natasha Squires, tout s'est produit comme par enchantement. «Un jour, je feuilletais le journal à la recherche d'un emploi d'été quand j'ai remarqué une annonce du programme Jeunes entrepreneurs. Je ne savais même pas ce que c'était, mais le lendemain, j'étais dans leur bureau et je commençais à travailler à un plan d'affaires.»

Le programme Jeunes entrepreneurs de St. John's est financé par le YMCA-YWCA régional. C'est un centre de ressources qui aide les jeunes à développer des idées

«J'avais vu une table en mosaïque dans un magazine de jardinage, expliquait-elle. Je n'avais jamais rien vu d'aussi beau. Alors, je m'y suis essayée.» Un projet en a amené un autre... puis un autre. Elle a même convaincu un ami doué pour l'ébénisterie de lui fabriquer sur commande des meubles qu'elle décorerait. Rapidement, ses travaux ont rempli la maison, et les gens ont commencé à s'y intéresser. «Je me souviens qu'on se disait que ce serait bien de pouvoir en faire une véritable entreprise, ajoute-t-elle. Puis, mon souhait s'est réalisé!»

d'entreprise viables et qui encouragent l'entrepreneuriat. Natasha voulait tirer profit de son passe-temps, la création de mosaïques, en décorant des meubles et des accessoires. Les conseillers du programme Jeunes entrepreneurs ont trouvé l'idée excellente. Ils l'ont encouragée à en faire plus qu'un passe-temps.



**Pour commencer**

- appelez le programme Jeunes entrepreneurs pour discuter de vos idées ou de votre désir de devenir entrepreneurs
- optez pour quelque chose qui vous passionne
- profitez des cours d'entrepreneuriat et d'affaires qui se donnent dans votre école
- renseignez-vous sur les différents programmes de prêts aux étudiants et aux jeunes entrepreneurs



## Pour commencer

- visitez votre centre de ressources régional, comme Open for Business
- demandez comment démarrer une entreprise qui répond à vos besoins et à votre situation
- soyez prêts à toucher à toutes les facettes de l'entreprise (p. ex. la comptabilité)
- n'ayez pas peur d'essayer, surtout si c'est quelque chose que vous aimez faire



# Q Continuum Internet Innovations

KATE O'ROURKE

Windsor, (Nouvelle-Écosse)

Kate O'Rourke était destinée à la vie d'entrepreneure. Jeune, elle était pourtant convaincue du contraire. «Mes parents ont une entreprise, et j'ai vu jusqu'à quel point ils travaillaient et comment le travail peut prendre toute la place. Je ne voulais pas vivre ça», se souvient-elle. Par contre, lorsque l'occasion s'est présentée, Kate l'a saisie.

continuer – et être payée –, il fallait que je me jette à l'eau... des affaires!»

Kate est allée à l'Entreprise Centre de Windsor et a rencontré le personnel du bureau régional Open for Business. «Les conseillers ont fantastiques, raconte-t-elle. Ils m'ont montré qu'une entreprise pouvait fonctionner à temps partiel... sans qu'elle prenne toute la place. Sinon, je ne l'aurais jamais fait. Ils m'ont montré comment la rendre viable pour moi. Autrement dit, qu'elle me rapporte de l'argent, mais me permette aussi d'avoir du temps libre.»

«C'est une chance d'avoir l'Entreprise Centre à Windsor, ajoutée-t-elle. Le personnel connaît

son affaire et a accès à plein d'information qui aide à lancer une entreprise.»

L'entreprise de Kate, Q Continuum Internet Innovations, se spécialise dans la conception de sites web pour les PME. «C'est formidable, parce que je peux travailler

n'importe où et quand je veux.

J'étudie à temps plein, donc la flexibilité compte énormément. Puisque c'est une entreprise à temps partiel et à domicile, Kate n'a pas eu besoin de beaucoup de financement pour démarrer, juste assez pour de l'équipement neuf.

sur le web. Windsor in Action www.windsor-ni.com est un de ses grands projets. Elle a conçu et gère ce site-répertoire des activités communautaires de la région. Elle travaille aussi avec le bureau régional de la santé pour répertorier toutes les ressources en soins de santé offertes dans la région.

Jusqu'à maintenant, Kate dit apprécier son expérience d'entrepreneure et ajoute qu'elle entend continuer. Elle songe même à s'y mettre à temps plein. «Si le bon projet se présentait, précise-t-elle en riant. Le faire à temps plein exige un gros investissement. Il faudrait que je fasse une recherche approfondie du marché, un plan d'affaires, plus de planification...»



# Oxygaz Itée

Son bac en administration des affaires en poche, Luc Plourde a d'abord tenté de dénicher un emploi dans son domaine. Toutefois, il avait du mal à trouver un travail gratifiant, rempli de défis. Alors que plusieurs de ses amis quittaient la région pour des raisons semblables, Luc se disait : « Si j'ai de la difficulté à réussir ici, qu'est-ce qui me dit que je pourrais réussir ailleurs? »

La suite, il a entreprise la rédaction de son plan d'affaires. « Au cours de mon secondaire, j'avais participé à un projet de la Commission industrielle du Nord-Ouest. On y avait justement élaboré un plan d'affaires. Je savais qu'un bon plan est essentiel pour obtenir du financement. Nous y avons mis beaucoup d'efforts. »

A titre de conseiller au programme Jeunes entreprises, Luc a pu partager ses expériences avec de nombreux jeunes. « Aujourd'hui, quand je vais voir les groupes de jeunes, j'essaie de leur faire comprendre qu'être entrepreneur, c'est sérieux... que le succès est le résultat d'efforts soutenus et de persévérance. »

Son partenaire Hermel Léclerc, alors employé depuis cinq dans une entreprise de soudure, lui a proposé de faire équipe et de créer leur propre entreprise. Luc connaissait l'administration Hermel, la soudure.

« Dans ma famille, il y avait plusieurs personnes en affaires. J'ai toujours cru que c'est plus stimulant de travailler pour soi-même que de travailler pour les autres. » À l'âge de 23 ans, Luc Plourde est donc devenu copropriétaire d'Oxygaz, une entreprise de fourniture de matériel et de services de soudure dans la région du Madawaska, au Nouveau-Brunswick.

Luc a d'abord approché le bureau de l'assurance-emploi pour profiter d'un programme pour jeunes entrepreneurs. Par la suite, il a entreprise la rédaction de son plan d'affaires. « Au cours de mon secondaire, j'avais participé à un projet de la Commission industrielle du Nord-Ouest. On y avait justement élaboré un plan d'affaires. Je savais qu'un bon plan est essentiel pour obtenir du financement. Nous y avons mis beaucoup d'efforts. »

Les choses se déroulent selon le plan d'affaires. « Nos ventes sont même légèrement supérieures aux prévisions. » Les profits par contre sont un peu moindres. « La concurrence nous force à garder les prix bas... Au bout d'un an, Oxygaz a embauché son premier employé. Comme ça, on peut chacun prendre congé un samedi sur deux. »



**Pour commencer**

- programme Connexion de l'APÉCA
- consultez les personnes ressources de la SADC pour obtenir de précieux conseils et renseignements sur des prestations pour obtenir d'emplois ou des suppléments de revenu pour l'embauche d'employés, ou pour obtenir d'un système comptable participez à des programmes, soit comme étudiants, soit comme conseillers.



demandez de l'aide financière dans le cadre de programmes comme les prestations de Travail indépendant, Capital d'appoint de Connexion Jeunes Entrepreneurs et la Fondation canadienne des jeunes entrepreneurs. renseignez-vous sur les programmes d'études comme le cours New Enterprise Store du Holland College. demandez des conseils, des instructions et des outils de recherche au Centre de services aux entreprises du Canada. servez-vous d'un moteur de recherche pour trouver des renseignements spécifiques sur internet.



# JayLynne's Intimates

JAMI LYNN WARREN

Summerside, Ile du Prince Edward

«Il y a beaucoup de programmes d'aide pour les jeunes qui veulent créer une entreprise, mais on ne les connaît pas, explique Jami Lynn. Quand on commence à chercher de l'aide, on trouve à peu près tout. C'est fou tout ce qu'on peut trouver comme information aux Centres de services aux entreprises du Canada. Il y a aussi internet. On n'a qu'à faire une recherche par mots clés pour trouver une tonne d'information sur le démarrage d'une entreprise.»

L'accès à l'expertise est un des grands avantages de ce programme. «Les professeurs nous montrent à faire une bonne recherche. Ils sont toujours prêts à nous aider ou à nous encourager quand le moral est bas, explique-t-elle. De plus, toutes les semaines, ils invitent quelqu'un à nous parler : entrepreneurs, banquiers, diplômés et gens qui travaillent dans des programmes d'aide aux jeunes entrepreneurs.»

Quand est venu le temps pour Jami Lynn Warren de démarrer son entreprise, tout tombait en place. «J'étudiais à l'université, mais ça ne me convenait pas vraiment. J'ai donc décidé d'arrêter pour un an. J'ai trouvé un emploi dans une boutique et j'ai adoré l'expérience, surtout le contact avec les clients. Quand j'ai été prête à retourner aux études, j'ai décidé d'apprendre à démarrer une entreprise... la mienne!»

Son choix l'a conduite au Holland College, qui offre un programme d'un an, New Enterprise Store. Les cours sont conçus pour les gens qui veulent apprendre à devenir entrepreneurs. «On apprend tellement de choses, dit-elle. Rédaction d'un bon plan d'affaires, marketing, tenue de livres, service à la clientèle... tout y passe et tout est confidentiel. C'est donc un bon endroit pour planifier son entreprise.»

raconte-t-elle.

Le développement des ressources humaines Canada. Deux semaines plus tard, elle ouvrait sa boutique. «Mon plan comprenait des données sur le comptage de la circulation et sur divers emplacements. Quand le financement est arrivé, j'ai su exactement ce que je devais faire et où je voulais m'installer», raconte-t-elle.

À son départ, elle voulait ouvrir une boutique de vêtements pour femmes, mais en examinant le marché de plus près, elle a eu une autre idée. Jami Lynn a découvert que la seule boutique de lingerie fine de Summerside fermait ses portes. Elle a discuté avec les propriétaires de leur expérience et a adapté sa stratégie pour en faire une boutique de plus près, elle a eu

de beauté.

des maillots de bain, des vêtements de nuit et des produits

tique qui offrirait de la lingerie, des maillots de bain, des vêtements de nuit et des produits







# DISTRIBUTEURS

SWIFT HAWK

EVA NICHOLAS

(Whycomomagh) (Nouvelle-Écosse)



## Pour commencer

- obtenez des modèles de plans d'affaires et des conseils de l'Agence Canada atlantique (APÉCA) et du Centre de services aux entreprises du Canada (CSEC)
- exploitez les ressources vouées au développement économique régional, par exemple l'Inrich Business Development Centre, et renseignez-vous sur les sources de financement comme le programme Capital d'appoint de Connexion Jeunes Entrepreneurs
- vérifiez l'aide destinée aux jeunes Autochtones par l'entremise de programmes comme Ulnooweg et l'entreprise autochtone Canada (EAC)
- servez-vous d'Internet pour vous renseigner sur l'industrie et sur le démarrage d'une entreprise
- préparez-vous à travailler fort et à en tirer satisfaction

Qui sait d'où viendra l'inspiration! Il y a quelques années, Eva Nicholas se trouvait dans une épicerie aux États-Unis lorsque lui est venue une idée pleine de potentiel. «J'ai tourné dans une allée et j'ai vu un nombre incroyable de bouteilles d'eau. À l'époque, c'était quelque chose dont on ne rêvait même pas en Nouvelle-Écosse.»

L'entreprise Swift Hawk Distributors est née en juillet 1999. Elle vend de l'eau embouteillée et loue des de la réserve de Whycomomagh. «On avait 25 clients et on faisait la livraison avec une vieille camionnette, raconte Eva en préhensifs. Le bouche à oreille nous a fait connaître. À Noël, on avait plus de 300 clients!» Entre le moment où l'idée l'a frappée et le jour où elle s'est lancée en affaires, Eva a fait beaucoup de recherche, sur Internet et partout où je pouvais, dit-elle. Je n'avais jamais imaginé qu'il y avait autant à apprendre sur l'eau. Je ne savais pas non plus, que pour devenir entrepreneur, il y avait autant de points à considérer!»

Eva croit qu'il est très important de bien préparer son plan d'affaires. «C'est très important de faire une grosse partie de la recherche soi-même, parce que l'entreprise nous appartient. Rédiger le plan nous apprend des choses importantes qui serviront dans la gestion de l'entreprise. Je consulte souvent mon plan.» N'ayant jamais réalisé de plan d'affaires auparavant, Eva a en obtenu des modèles de l'APÉCA et du CSEC régional, et des conseils de l'Inrich Business Development Centre. Elle a aussi téléchargé des plans trouvés sur Internet. «J'ai appelé plusieurs bureaux et j'ai lu tout ce que je trouvais. J'ai aussi eu des statistiques sur la population des localités de la région. J'ai contacté des embouteilleurs et des vendeurs de rafraîchisseurs d'eau de la région pour discuter d'équipement et de prix.»

Les revenus continuant d'augmenter, Eva espère étendre ses activités aux réserves voisines, puis au Cap-Breton et peut-être à toute la Nouvelle-Écosse. «Selon mes prévisions, il me faudra probablement trois ans pour y arriver. Notre rendement est si bon que la banque a approuvé un deuxième prêt qui servira à augmenter les stocks pour répondre à la demande et à acheter un nouveau camion de livraison.»

de départ.

Eva a reçu de l'aide et des conseils précieux du programme Ulnooweg d'Entreprise autochtone Canada (EAC) et du bureau de son conseil de bande. Le programme Ulnooweg fournit de l'aide à la comptabilité, des allocations de formation aux employés et du financement de démarrage. Ce financement est une subvention d'EAC lui ont permis d'acheter son stock

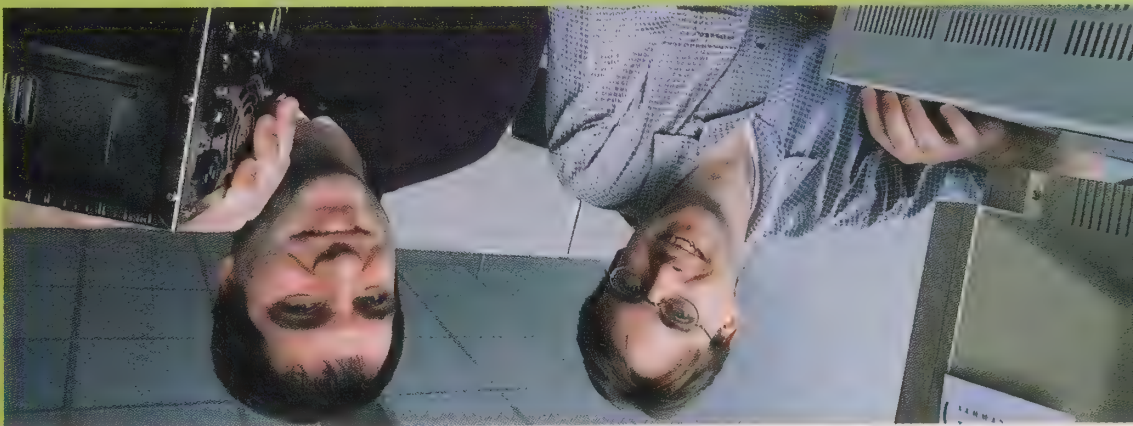


# CANOS CONSULTANTS

DINO KARATZIOS et PHIL COLTON  
Bathurst (Nouveau-Brunswick)

## Pour commencer

- n'arrêtez pas vos recherches une fois l'entreprise démarrée; des études de marché continues sont importantes pour la réussite
- lisez tout ce que vous pouvez sur votre secteur et sur la gestion d'une entreprise
- cherchez à créer et à entretenir des relations durables avec vos clients, fournisseurs, employés, etc.
- préparez-vous à faire face à des problèmes de trésorerie (liquidités)
- cherchez de l'information sur Internet
- parlez avec des gens de votre secteur
- profitez des programmes de formation et de financement, entre autres le programme Capital d'appoint Connexion Jeunes Entrepreneurs
- apprenez l'art de la patience



C'était peut-être génétique, une question de bon mentorat, ou encore parce qu'ils savaient ce qu'ils voulaient. Quoi qu'il en soit, quelque chose a motivé Phil Colton et Dino Karatzios à suivre la voie de l'entrepreneuriat.

Une chose est sûre, leurs antécédents se ressemblent : leurs parents sont en affaires, tous deux ont déjà possédé des entreprises et ils partagent le désir de gagner leur vie à leur propre compte. Lorsqu'ils se sont rencontrés à Bathurst, ils étaient tous deux consultants autonomes en technologie.

«Chaque fois qu'on se rencontre, on finissait toujours par parler du travail, raconte Phil. On dis-

Le «mariage» s'est fait en 1998, alors qu'ils étaient dans la vingtaine seulement mais déjà des vétérans dans leur métier. Leur nouvelle entreprise, Canos Consultants, offre aux moyennes et grandes entreprises des services de programmation, de montage de bases de données, d'assistance technique et de consultation en général (par exemple, montrer au client comment améliorer son efficacité grâce aux technologies de l'information).

En mettant Canos sur pied, ils ont fait beaucoup de recherche sur le développement de l'industrie, sur la gestion des entreprises et sur

les besoins des clients. «On est tous deux très débrouillards et on adore lire, assure Dino. Quand on cherche de l'information sur quelque chose, on trouve presque à coup sûr. En se servant d'Internet, on a pu découvrir des organismes et des programmes gouvernementaux qui sont là pour aider à réussir en affaires.»

Ils ont reçu un prêt de démarrage du programme Capital d'appoint de Connexion Jeunes Entrepreneurs de l'APÉCA et une subvention pour couvrir les frais de formation. Cette aide financière leur permet d'assister à des conférences et à des séances de formation pour améliorer leurs compétences en gestion des affaires. «Quand on commence, c'est souvent difficile de

joindre les deux bouts. Les liquidités sont un problème, que ce soit pour commencer ou

Pour prendre de l'expansion, celui-là est si important», explique Dino. Jusqu'à maintenant, leur facilité à s'entendre avec les gens est une des clés de leur succès. «Il faut créer des relations durables avec tout le monde, suggère Phil. Avec les clients, les fournisseurs, les banques, les conseillers, les employés et même avec des partenaires.» Phil et Dino partagent plusieurs sports et sont persuadés que cela les a préparés au monde des affaires.

«Les sports d'équipe surtout peuvent donner beaucoup de leçons pratiques pour les affaires. Pour atteindre un but commun, tout est dans le travail d'équipe. On apprend à se fixer des objectifs, à se motiver, à être des meneurs et à rivaliser. Le monde des affaires est très concurrentiel, continue-t-il. Quand on est du genre sportif mais qu'on ne joue pas pour les points, il ne faut pas penser à se lancer en affaires. C'est un domaine où il faut compter des points ou rentrer au vestiaire.»



demandez conseil à votre Corporation locale de développement des entreprises  
enseignez-vous sur les prêts de Capital d'appoint Connexion Jeunes  
Entrepreneurs de l'APECA  
informez-vous aussi sur les prestations de Travail indépendant de  
Développement des ressources humaines Canada  
suivez des cours de formation dans votre domaine d'intérêt

# Digital Renaissance 2000

MIKE SHEA et JOE OLIGER  
Clarenville (Terre-Neuve)

Qu'arrive-t-il si une entreprise prend de l'expansion plus rapidement que vous ne l'auriez imaginé? Cela ressemble peut-être à un rêve devenu réalité, mais une croissance rapide apporte parfois son lot de défis, pour ne pas dire de problèmes.

Mike Shea et Joe Oliger étaient certains qu'il y avait un vaste marché pour la production multimédia et l'animation 3D assistées par ordinateur. Ils étaient convaincus qu'il y avait des occasions d'affaires dans leur province, et la demande ne cessait d'augmenter à l'échelle internationale. Ils ne se doutaient pourtant pas que leur entreprise démarrerait comme l'éclair.

www.dr2000.nf.ca

«Dans cette industrie, un portfolio est très important, parce que tout est visuel, explique Mike. Les gens veulent voir ce qu'on est capable de faire avant d'acheter.» Début 2000, l'entreprise comptait déjà huit employés. Ils voulaient commencer tranquillement, en faisant des projets comme des retouches et de l'archivage de photos, de la création et de l'hébergement de sites web et de la production de CD-ROM. «On développe chaque secteur au fur et à mesure qu'on avance, ajoute Joe. On a trouvé notre niche dans le développement de sites web pour le commerce électronique, la conception de pubs télé et de logiciels sur mesure, et dans le design de CD-ROM.» Les gens ont tellement bien réagi à leurs premiers CD-ROM animés et interactifs, que les annonceurs ont demandé des publicités 3D pour la télévision. Ainsi, un nouveau secteur d'activité a commencé leur plan

vité a pu se développer grâce à l'expertise de Digital Renaissance 2000 et à son équipement à la fine pointe de la technologie. Mike et Joe, qui ne se voyaient pas travailler pour quelque'un d'autre, sont fiers d'avoir démarré leur entreprise et de créer des emplois intéressants dans la province. Néanmoins, ils ont dû y investir beaucoup de temps et d'efforts. Ils ont commencé leur plan d'affaires au début de 1999. «On est allés à la CLDE et à Action IT. Ils encouragent les technologies de l'information dans la région de Clarenville, raconte Mike. Les conseillers nous ont donné des idées pour faire avancer notre projet. On a décroché un prêt du programme Connexion Jeunes Entrepreneurs de l'APECA et des prestations de Travail indépendant. Ça nous a beaucoup aidés, surtout pour lancer le projet.»

Selon Mike, il a été plus difficile de trouver d'autre financement, parce que l'industrie est nouvelle et que les institutions financières de la région ne comprenaient pas pourquoi les coûts de démarrage étaient aussi élevés, ni le potentiel de l'entreprise. Aujourd'hui, le plus difficile semble être la gestion de la demande. Ils veulent éviter l'expansion trop rapide, mais desireraient néanmoins satisfaire les besoins de leurs clients. «C'est pas un domaine facile, 3D, l'équipement coûte cher, et le personnel qualifié ne court pas les rues. C'est quand même jusqu'à maintenant, on en retire une grande satisfaction, même si on a accompli seulement deux pour cent de ce qu'on vise d'ici un an.»







- évaluez attentivement les occasions d'affaires
- parlez avec des acheteurs potentiels, des fournisseurs et des gens d'affaires
- demandez conseil et exploitez les ressources de l'APCEA et des organismes de développement économique local, et renseignez-vous sur les possibilités de prêts, entre autres du programme Capital d'appoint de Connexion Jeunes
- servez-vous d'internet pour vous renseigner sur l'industrie et sur des entreprises semblables

## Pour commencer



# Scott Farms

CONTESSA SCOTT

Clyde River (Île-du-Prince-Édouard)

«Je suis allée voir différentes banques pour qu'on m'aide à lancer mon entreprise, mais sans succès. Heureusement, j'ai rencontré quelqu'un de l'APCEA, qui m'a aidé à préparer un plan d'affaires et à trouver des sites web pour avoir les derniers renseignements scientifiques et sur la recherche. Elle s'est rendue au ministère de l'Agriculture de l'Île-du-Prince-Édouard pour demander conseil. On l'a dirigée vers la Corporation locale de développement

«J'ai toujours su que j'allais détenir ma propre entreprise, mais je ne savais pas quoi.»  
Connexa Scott voulait être entrepreneure et était certaine que ce serait dans le secteur de l'agriculture, il lui a tout de suite fallu du temps pour trouver une idée d'entreprise viable.

«Après quatre ans à brasser des affaires, Contessa admet qu'elle en apprend encore tous les jours. En fait, elle est convaincue que l'apprentissage ne cesse jamais. Les fournisseurs et les clients peuvent changer, il faut surveiller les nouveaux virus, et le génie génétique ouvre des avenues et soulève des questions. Se tenir à jour en affaires est un emploi à temps plein!»

«C'est excitant quand on fait un bon achat et qu'on revient à profit, c'est un sentiment indescriptible.»  
L'idée de travailler à son compte était une grande motivation. «J'ai pensé que c'était la solution idéale et j'ai donné mon handicap visuel. Je n'avais plus à m'inquiéter de devoir m'ajuster au milieu du travail de quelqu'un d'autre.»

Avant de commencer, elle a

longuement discuté avec des

gens de l'industrie. Elle a surveillé

les fluctuations des prix du

marché et s'est rendu compte

que le marché du veau était un

dés plus stable. Elle a d'abord

étudié les tendances de ce

marché pour avoir une idée pré-

cise des variations saisonnières

de la demande. Puis elle a

commencé son projet.

En venant de l'industrie, elle a

Concetta ne se concentre pas sur

une seule chose. En plus d'élever

des veaux, elle possède des vaches

laitières et une centaine de poules

ponduses. Elle a récemment com-

mençé à récolter du foin dans un

champ voisin et entend s'essayer à

la culture d'une variété de pomme

de terre hivale.

Après quatre ans à brasser des

affaires, Contessa admet qu'elle

en apprend encore tous les

jours. En fait, elle est convaincue

que l'apprentissage ne cesse

jamais. Les fournisseurs et les

clients peuvent changer, il faut

surveiller les nouveaux virus, et

le génie génétique ouvre des

avenues et soulève des questions.

Se tenir à jour en affaires est un

emploi à temps plein!»

Après quatre ans à brasser des

affaires, Contessa admet qu'elle

en apprend encore tous les

jours. En fait, elle est convaincue

que l'apprentissage ne cesse

jamais. Les fournisseurs et les

clients peuvent changer, il faut

surveiller les nouveaux virus, et

le génie génétique ouvre des

avenues et soulève des questions.

Se tenir à jour en affaires est un

emploi à temps plein!»

Après quatre ans à brasser des

affaires, Contessa admet qu'elle

en apprend encore tous les

jours. En fait, elle est convaincue

que l'apprentissage ne cesse

jamais. Les fournisseurs et les

clients peuvent changer, il faut

surveiller les nouveaux virus, et

le génie génétique ouvre des

avenues et soulève des questions.

Se tenir à jour en affaires est un

emploi à temps plein!»

Après quatre ans à brasser des

affaires, Contessa admet qu'elle

en apprend encore tous les

jours. En fait, elle est convaincue

que l'apprentissage ne cesse

jamais. Les fournisseurs et les

clients peuvent changer, il faut

surveiller les nouveaux virus, et

le génie génétique ouvre des

avenues et soulève des questions.

Se tenir à jour en affaires est un

emploi à temps plein!»

Après quatre ans à brasser des

affaires, Contessa admet qu'elle

en apprend encore tous les

jours. En fait, elle est convaincue

que l'apprentissage ne cesse

jamais. Les fournisseurs et les

clients peuvent changer, il faut

surveiller les nouveaux virus, et

le génie génétique ouvre des

avenues et soulève des questions.

Se tenir à jour en affaires est un

emploi à temps plein!»

Après quatre ans à brasser des

affaires, Contessa admet qu'elle

en apprend encore tous les

jours. En fait, elle est convaincue

que l'apprentissage ne cesse

jamais. Les fournisseurs et les

clients peuvent changer, il faut

surveiller les nouveaux virus, et

le génie génétique ouvre des

avenues et soulève des questions.

Se tenir à jour en affaires est un

emploi à temps plein!»

Après quatre ans à brasser des

affaires, Contessa admet qu'elle

en apprend encore tous les

jours. En fait, elle est convaincue

que l'apprentissage ne cesse

jamais. Les fournisseurs et les

clients peuvent changer, il faut

surveiller les nouveaux virus, et

le génie génétique ouvre des

avenues et soulève des questions.

Se tenir à jour en affaires est un

emploi à temps plein!»

Après quatre ans à brasser des

affaires, Contessa admet qu'elle

en apprend encore tous les

jours. En fait, elle est convaincue

que l'apprentissage ne cesse

jamais. Les fournisseurs et les

clients peuvent changer, il faut

surveiller les nouveaux virus, et

le génie génétique ouvre des

avenues et soulève des questions.

Se tenir à jour en affaires est un

emploi à temps plein!»

Après quatre ans à brasser des

affaires, Contessa admet qu'elle

en apprend encore tous les

jours. En fait, elle est convaincue

que l'apprentissage ne cesse

jamais. Les fournisseurs et les

clients peuvent changer, il faut

surveiller les nouveaux virus, et

le génie génétique ouvre des

avenues et soulève des questions.

Se tenir à jour en affaires est un

emploi à temps plein!»

Après quatre ans à brasser des

affaires, Contessa admet qu'elle

en apprend encore tous les

jours. En fait, elle est convaincue

que l'apprentissage ne cesse

jamais. Les fournisseurs et les

clients peuvent changer, il faut

surveiller les nouveaux virus, et

le génie génétique ouvre des

avenues et soulève des questions.

Se tenir à jour en affaires est un

emploi à temps plein!»

Après quatre ans à brasser des

affaires, Contessa admet qu'elle

en apprend encore tous les

jours. En fait, elle est convaincue

que l'apprentissage ne cesse

jamais. Les fournisseurs et les

clients peuvent changer, il faut

surveiller les nouveaux virus, et

le génie génétique ouvre des

avenues et soulève des questions.

Se tenir à jour en affaires est un

emploi à temps plein!»

Après quatre ans à brasser des

affaires, Contessa admet qu'elle

en apprend encore tous les

jours. En fait, elle est convaincue

que l'apprentissage ne cesse

jamais. Les fournisseurs et les

clients peuvent changer, il faut

surveiller les nouveaux virus, et

le génie génétique ouvre des

avenues et soulève des questions.

Se tenir à jour en affaires est un

emploi à temps plein!»

Après quatre ans à brasser des

affaires, Contessa admet qu'elle

en apprend encore tous les

jours. En fait, elle est convaincue

que l'apprentissage ne cesse

jamais. Les fournisseurs et les

clients peuvent changer, il faut

surveiller les nouveaux virus, et

le génie génétique ouvre des

avenues et soulève des questions.

Se tenir à jour en affaires est un

emploi à temps plein!»

Après quatre ans à brasser des

affaires, Contessa admet qu'elle

en apprend encore tous les

jours. En fait, elle est convaincue

que l'apprentissage ne cesse

jamais. Les fournisseurs et les

clients peuvent changer, il faut

surveiller les nouveaux virus, et

le génie génétique ouvre des

avenues et soulève des questions.

Se tenir à jour en affaires est un

emploi à temps plein!»

Après quatre ans à brasser des

affaires, Contessa admet qu'elle

en apprend encore tous les

jours. En fait, elle est convaincue

que l'apprentissage ne cesse

jamais. Les fournisseurs et les

clients peuvent changer, il faut

surveiller les nouveaux virus, et

le génie génétique ouvre des

avenues et soulève des questions.

Se tenir à jour en affaires est un

emploi à temps plein!»

Après quatre ans à brasser des

affaires, Contessa admet qu'elle

en apprend encore tous les

jours. En fait, elle est convaincue

que l'apprentissage ne cesse

jamais. Les fournisseurs et les

clients peuvent changer, il faut

surveiller les nouveaux virus, et

le génie génétique ouvre des

avenues et soulève des questions.

Se tenir à jour en affaires est un

emploi à temps plein!»

Après quatre ans à brasser des

affaires, Contessa admet qu'elle

en apprend encore tous les

jours. En fait, elle est convaincue

que l'apprentissage ne cesse

jamais. Les fournisseurs et les

clients peuvent changer, il faut

surveiller les nouveaux virus, et

le génie génétique ouvre des

avenues et soulève des questions.

Se tenir à jour en affaires est un

emploi à temps plein!»

Après quatre ans à brasser des

affaires, Contessa admet qu'elle

en apprend encore tous les

jours. En fait, elle est convaincue

que l'apprentissage ne cesse

jamais. Les fournisseurs et les

clients peuvent changer, il faut

surveiller les nouveaux virus, et

le génie génétique ouvre des

avenues et soulève des questions.

Se tenir à jour en affaires est un

emploi à temps plein!»

Après quatre ans à brasser des

affaires, Contessa admet qu'elle

en apprend encore tous les

jours. En fait, elle est convaincue

que l'apprentissage ne cesse

jamais. Les fournisseurs et les

clients peuvent changer, il faut

surveiller les nouveaux virus, et

le génie génétique ouvre des



# Rickshaw

Roadrunner

JAKE MACKINNON

Halifax (Nouvelle-Écosse)



## Pour commencer

- étudiez bien tous les aspects imaginables de l'entreprise (ce qui risque de mal tourner tend à se produire)
- assurez-vous de bien connaître le potentiel, les revenus, les dépenses et les actifs de l'entreprise
- vérifiez toutes les sources de financement possibles, surtout celles destinées aux étudiants et aux jeunes – les taux d'intérêt sont meilleurs – comme le programme de compétences des jeunes en entrepreneurship (CJE)
- cherchez un type d'entreprise que vous aimerez tirer profit de l'information et des conseils qu'on peut trouver dans des endroits comme Open for Business

Jake Mackinnon venait de terminer ses études secondaires quand il a trouvé le travail d'été idéal. «C'était parfait pour moi, raconte-t-il. Beaucoup d'air frais et d'exercice. On est dehors, on parle aux gens et on s'amuse toute la journée.» En fait, il a tellement aimé cet emploi que, l'année suivante, il a acheté l'entreprise. Jake Mackinnon, 19 ans.

«Je n'aurais jamais pensé avoir ma propre entreprise, admet-il. C'est arrivé par hasard. C'était un emploi d'été extraordinaire avec un horaire flexible et la possibilité d'en tirer un bon salaire. Quand le propriétaire a décidé de vendre, j'ai été le premier à lui faire une offre.»

Certes, tout le monde ne penserait pas que tirer un pousse-pousse dans les rues du centre-ville d'Halifax est l'emploi d'été idéal! Pourtant, si on met ensemble les bonnes personnes, le bon environnement et les bons clients, les résultats peuvent apporter une grande satisfaction. Les affaires vont bien et, depuis que Jake a acquis l'entreprise, le marché s'est encore amélioré. En effet, 85 navires de croisière ont accosté au port au cours de l'été de 1999, et l'industrie prévoit une augmentation du nombre de visiteurs.

propriétaire m'a montré comment renouveler les permis et obtenir des assurances. Il m'a aussi fait voir les revenus et les dépenses. Ensuite, je suis allé à la banque pour demander un prêt commercial ordinaire. J'ai appris le reste par moi-même.»

**Jake s'est vite rendu compte qu'il aurait pu éparpiller de l'argent en ayant recours aux programmes et aux ressources destinés aux étudiants propriétaires d'entreprise, comme le prêt du programme de compétences des jeunes en entreprise-neurship qu'il a reçu en 1999.**

«Cette expérience est fantastique, dit Jake. Elle m'a vraiment aidé dans mes cours de commerce à l'université. J'ai beaucoup appris sur le monde des affaires.» Son entreprise lui a procuré diverses compétences nécessaires en affaires, par exemple, la dotation en personnel, la gestion de contrats, les relations avec les employés, la croissance d'une entreprise et l'augmentation des revenus.

«Jusqu'à maintenant, je suis très content de mon emploi, raconte Jake. J'ai envie d'y travailler encore un bout de temps.» Et si c'était à refaire? «Sans hésiter. Je cherche toujours l'idée géniale. L'entrepreneuriat est une très belle expérience pour quelqu'un qui veut... La prochaine fois, je serai mieux à quoi m'attendre!»



# Académie de

# Ballet

classique

SUZANNE BOURQUE

Moncton (Nouveau-Brunswick)



## Pour commencer

- vérifiez les programmes qui offrent du financement aux étudiants intéressés à démarrer une entreprise, entre autres, le Programme capital d'entreprise pour étudiants
- il n'est pas nécessaire de quitter la région pour réussir en affaires... gardez l'œil ouvert et sautez sur l'occasion qui se présente
- ne vous attendez pas à un gros salaire au début
- apprenez à bien organiser votre emploi du temps, car il y a beaucoup à faire; il existe des cours et des livres sur la gestion du temps

«Je n'aurais jamais imaginé faire ça. J'ai toujours pensé que je devrais déménager à Montréal ou à New York après le secondaire. Je n'ai jamais cru que je resterais ici!»

Suzanne Bourque avait 16 ans lorsqu'elle a décidé de créer son entreprise. Après avoir étudié la danse pendant des années, elle s'est rendu compte que, si elle voulait y faire carrière, elle devrait quitter la province pour poursuivre sa formation. C'est alors qu'une occasion s'est présentée. venue à Moncton pour ouvrir un studio de danse, mais a abandonné son projet, raconte-t-elle. Elle avait un instructeur de grand talent – un danseur professionnel d'Arménie – qui pouvait m'enseigner selon le niveau qu'il me fallait. Sur tout, il était intéressé, lui, à rester ici. Un soir, on a rencontré mes parents et on a commencé à jouer avec l'idée d'une compagnie.»

L'Académie de ballet classique a pris son élan en 1996 dans un petit studio loué d'un ami de la famille. Elle comptait neuf étudiants. Le prix modique du loyer et un prêt d'emploi d'entre-du Programme capital d'entre-prise pour étudiants du Nouveau-Brunswick ont permis à Suzanne d'utiliser ses prêts bancaires pour l'achat d'une chaîne stéréo, de miroirs et de barres pour équiper convenablement un studio de danse.

Cherchant à améliorer son entreprise, elle faisait régulièrement des recherches sur le web. En naviguant dans les sites d'autres studios, elle a découvert des façons de faire et des méthodes de publicité. Elle a aussi visité quelques écoles de danse pour voir comment elles sont gérées et elle a demandé conseil aux gens de l'industrie.

En 1998, Suzanne a déménagé son entreprise dans un local du centre-ville. Elle compte maintenant deux salles pour la danse et un coin pour les costumes et le réchauffement. «Je me rends compte de la chance que j'ai, admet-elle. Je vis chez mes parents, donc je n'ai pas à m'en faire pour le loyer ou l'épicerie. Tout ce que j'ai à faire, c'est de trouver un équilibre entre l'entreprise, faire mes devoirs, continuer mes leçons de danse et vivre ma vie privée.»

«Beaucoup de gens m'ont dit qu'avoir une entreprise quand on

est jeune fait vieillir trop vite, dit Suzanne. Alors, j'essaie d'avoir une vie sociale. J'ai toujours été très occupée, même toute jeune. Je suis donc très bonne pour organiser et gérer mon temps. C'est très important quand on commence en affaires.»

Après quatre ans, l'entreprise fonctionne assez bien pour que Suzanne en tire un salaire. Jusqu'à maintenant, tous les revenus servaient à rembourser les prêts et à améliorer le studio. Toutefois, Suzanne dit que ces sacrifices en ont valu la peine.

«J'ai tellement appris de cette expérience que, même si ça devait se terminer demain, je n'aurais aucun regret. L'expérience m'a beaucoup appris. Ça m'a aidé à avoir confiance en moi, à travailler avec les gens et à connaître le milieu des affaires. J'ai appris que je peux réussir n'importe quoi, à condition de le vouloir vraiment.»



# Faites-en VOTRE AFFAIRE

## Un monde d'occasions

« Être entrepreneur comporte des avantages merveilleux, mais c'est moins simple que cela en a l'air. Il faut rester vigilant, je suis content d'avoir rencontré des gens qui m'ont expliqué comment démarrer une entreprise.

N'hésitez pas à demander de l'aide. Un grand nombre de personnes et d'organismes sont là pour vous aider... la plupart GRATUITEMENT! »

**RICHARD WALTERS**  
Richard's Family Restaurant  
Port aux Basques (Terre-Neuve)

Richard Walters fait partie des milliers de jeunes Canadiens des provinces de l'Atlantique qui ont réalisé leur rêve de créer leur entreprise. Vous trouverez dans ce document le profil de certains de ces jeunes. La plupart ont connu les mêmes difficultés que vous pourriez éprouver en démarrant votre entreprise. Ils ont tiré profit des programmes, des organismes et du savoir-faire qui sont à la disposition des jeunes gens du Canada atlantique. Ces outils sont nombreux, et on les trouve partout.

L'expérience de ces jeunes entrepreneurs qui ont réussi peut vous aider à trouver l'information, les conseils, l'orientation et le financement : tout ce qu'il faut pour faire fructifier une bonne idée et bâtir un avenir.



2



3

**SUZANNE BOURQUE**  
Académie de ballet classique



4

**JAKE MACKINNON**  
Roadrunner Rickshaw



5

**JOE OLIVER  
et MIKE SHEA**  
Digital Renaissance 2000



6

**Dino Karatzios et  
Phil Colton**  
Canos Consultants



7

**EVA NICHOLAS**  
Swift Hawk Distributors



8

**MYRA POOLE**  
Pye's n Things



9

**JAMI LYNN WARREN**  
JayLyn's Intimates



10

**LUC PLOURDE  
et HERMEL LECLERC**  
Oxygaz Itée



11

**KATE O'ROURKE**  
Q Continuum Internet  
Innovations



12

**NATASHA SQUIRES**  
Mosaics and Modern  
Furnishings



13

**MARLENE MULLIGAN  
et LORI MURPHY**  
uprintcoupons.com

14

RENSEIGNEMENTS



# Combien de jeunes du Canada atlantique (12 – 30 ans) disent avoir l'intention de démarrer leur entreprise? Est-ce :

- a) 14 %
- b) 44 %
- c) 64 %



64 %. (Référence :  
Angus Reid - Reconnecting  
Government With Youth II)



Lorsqu'on considère que, au Canada atlantique, plus de 500 000 personnes sont «jeunes» et que la plupart des nouveaux emplois dans la région sont créés par le démarrage de petites entreprises, il est facile de voir que les jeunes qui ont le désir et les aptitudes de créer des emplois pour les autres et pour eux-mêmes. Des jeunes gens comme ceux que nous présentons dans ces pages.

C'est pourquoi, l'APECA lançait, en 1990, une stratégie visant à sensibiliser le plus de jeunes possible à l'entrepreneuriat comme choix de carrière. On cherchait aussi à leur procurer l'aide financière et l'orientation dont ils avaient besoin pour réaliser leurs rêves.

Aujourd'hui, les établissements scolaires offrent des cours d'entrepreneuriat, et des programmes offrant du counseling et du financement sur mesure pour aider les jeunes à démarrer leur entreprise. L'information sur ce sujet n'a jamais été aussi facile d'accès.

L'entrepreneuriat est bien vivant au Canada atlantique, et l'APECA et ses partenaires continueront à travailler pour assurer un brillant avenir à la région et à ses jeunes.

**Agence de promotion économique du Canada atlantique**  
Siège social  
644, rue Main, C.P. 6051  
Moncton (Nouveau-Brunswick)  
E1C 9J8  
Numéro sans frais : 1 800 561-7862  
Téléphone : (506) 851-2271  
Télécopieur : (506) 851-7403  
[www.a-coa-apeca.gc.ca](http://www.a-coa-apeca.gc.ca)  
Pour commander cette brochure,  
Catalogue No.: C89-4/61-2000  
ISBN: 0-662-64937-0



**Agence de promotion économique du Canada atlantique**

**Atlantic Canada Opportunities Agency**

**Canada**



Canada

Atlantic Canada  
Opportunities  
Agency

Agence de  
promotion économique  
du Canada atlantique

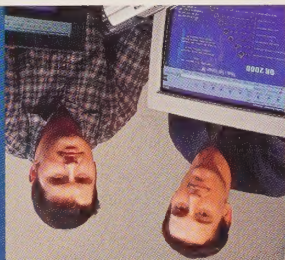


3 1761 11551363 2

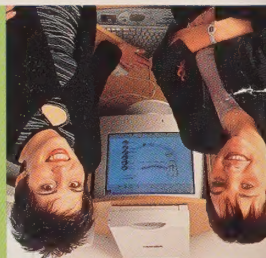


INITIATIVE • DYNAMISME • RÊVE

INDÉPENDANCE • RÉUSSITE



À l'intérieur :  
PARTAGEZ L'EXPÉRIENCE DE  
JEUNES ENTREPRENEURS  
DU CANADA ATLANTIQUE



# Faites-en VOTRE AFFAIRE

OCCASIONS • MOTIVATION

